

## INTISARI

Berdasarkan hasil analisis dari tim konsultan PT Global Sukses Solusi (RUN System) saat ini industri ERP memiliki *compound annual growth rate* (CAGR) 8,66% dari 2019 ke 2024, dimana pasar yang paling cepat berkembangnya ada di area Asia Pasifik. Atas dasar itu, RUN System berencana untuk mengembangkan bisnisnya dan membuat suatu ekosistem *marketplace B2B* yang bertujuan untuk menghubungkan seluruh pelanggannya. Untuk menjalankan strategi jangka panjang tersebut, RUN System yang saat ini fokus pada segmen manufaktur, distribusi dan perdagangan, serta jasa, harus memasuki segmen baru. Dimana mereka memutuskan untuk mulai masuk ke segmen perguruan tinggi, dengan cara melakukan akuisisi pada pemain yang sudah ada, yaitu PT ABC.

Penelitian ini dilakukan dengan melakukan pembobotan hasil analisis lingkungan eksternal dan analisis lingkungan internal melalui alat bantu QSPM. Analisis lingkungan internal dilakukan dengan melakukan analisis PESTEL dan 5 *Forces Porter*, untuk analisis lingkungan eksternal dilakukan dengan analisis kesesuaian strategis, kesesuaian organisasi budaya, dan kelayakan bisnis secara finansial.

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan bahwa strategi akuisisi layak untuk dijalankan, melihat kondisi industri saat ini masih bagus untuk berkompetisi, dengan tingkat kesesuaian strategis yang menghasilkan kekuatan kompetitif berkelanjutan, serta tingkat kesesuaian organisasi budaya yang baik, dan layak secara finansial.



UNIVERSITAS  
GADJAH MADA

**Analisis Kelayakan Akuisisi PT ABC oleh PT Global Sukses Solusi**  
DWI ASTO YULIARDI, B.M Purwanto, Dr., M.B.A.,  
Universitas Gadjah Mada, 2020 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

**Kata kunci:** akuisisi, PESTEL, *5 Forces Porter*, rantai nilai, kesesuaian strategis, VRIO, OCAI, kesesuaian budaya organisasi, NPV, *payback period*, QSPM

## ABSTRACT

*Based on the analysis from PT Global Sukses Solusi's (RUN System) consultant, right now ERP industry have compound annual growth rate (CAGR) 8.66% from 2019 to 2024, where Asia Pacific is the fastest growing area. Based on that, RUN System plan to expand their business and make an B2B marketplace ecosystem that will connect their customers. To gain that long-term strategy, RUN System need to expand their market segmentation and go into a new segment. They decided to go into education segment with acquisition strategy, they decide to do acquisition at PT ABC.*

*This research done with weighting the result of external environment analysis and internal environment analysis with QSPM tool. External environment analysis gain from doing PESTEL analysis and 5 Forces Porter analysis, and for internal environment analysis gain from strategic fit analysis, organization fit analysis, and financial feasibility.*

*Based on the result of the study, found that the acquisition strategy is feasible to be run, where the condition of external is good for compete in, a high fit of strategic that result sustained competitive advantage, also a good organization fit, and feasible from financial perspective.*

**Keyword:** *acquisition, PESTEL, 5 Forces Porter, value chain, strategic fit, VRIO, OCAI, organizational fit, NPV, payback period, QSPM.*